

## HERRAMIENTAS PARA LA BÚSQUEDA Y CONCRECIÓN DE CONVENIOS.

Breve explicación de las prestaciones que damos por convenio.

Recuerden que esto es un resumen, **puntos básicos para que puedan usar como herramienta a la hora de contactar y negociar con prestadores nuevos**, y se complementa con los modelos de convenios donde se detalla en las cláusulas de los mismos y la información que uds mismos, por su experiencia y situación particular de cada delegación, puedan darles.

Captados ya y confirmados los prestadores o comercios, **nos pasan todos los datos del mismo y un mail**. Con ellos nosotros formalizamos el convenio o les pedimos lo que nos falte y les enviamos el convenio ya completo y firmado por nuestra Presidente, al prestador, con copia a la delegación; quedamos a la espera de la firma del mismo y finalizamos enviándoles la **placa de difusión** que publicaremos nosotros en nuestras redes sociales y ellos pueden usar para publicar en las suyas.

## ODONTOLOGÍA - Prótesis odontológicas:

El convenio se basa en la cobertura para nuestros afiliados, de ciertos códigos de prácticas (ver modelo de convenio) relacionados a **prótesis odontológicas fijas y móviles, y placa miorrelajante**. Les solicitamos a los profesionales presupuesto de aranceles para el cobro de los códigos mencionados; con ello cubrimos una parte desde CMD (aproximadamente un 50%) y el importe restante, lo abona el afiliado en el consultorio.

Para comenzar el proceso de autorización, junto al convenio, tienen un **instructivo del procedimiento** administrativo y la **planilla/ficha odontológica**, que se deberá remitir a la mutua para revisión y autorización. Con la autorización que les enviamos por mail tanto al profesional, al afiliado y a la delegación, puede comenzar el tratamiento. No se aconseja comenzar antes, ya que corre riesgo de no ser autorizado y por lo tanto, pagado. **Se le abona al prestador el 1er 50% al momento de autorizar y el 2do cuando finaliza.**

En caso de ser un Centro Odontológico donde atienden varios profesionales, podemos realizar un convenio con cada uno o un convenio general directamente con el Centro, que incluirá un anexo con el listado de profesionales que atenderán y haremos transferencia bancaria a la entidad.

A pedido de los profesionales, teniendo en cuenta que los costos de los insumos varía rápidamente, es que todo este procedimiento, debe intentar cumplirse en el término de 2 meses. Pasado ese tiempo, dependerá de cada parte si correspondiera abonar alguna diferencia. Esto se informa y se acepta como condición al momento de pedir la autorización por parte del afiliado >> Motivo por el cual es importante que lo haga el afiliado.

**CMD les dará difusión por sus redes sociales y los ingresa como prestadores en el sitio web** para derivar a los afiliados.

El tiempo estimado de pago suele ser dentro de los 15 días de recibida la documentación. Les pediremos FACTURA o RECIBO.

## ÓPTICAS:

El convenio se basa en la cobertura de un par de **lentes completo básico a un precio fijo convenido** cuyas características son: montura de acetato o metal con una garantía de recambio en caso de fallas de fabricación y cristales orgánicos blancos con filtro ultravioleta de un poder dióptrico de +/- 6.00 y combinadas de +/- 4.00 con 2.00. En caso que el afiliado quiera optar por un producto de características superiores, podrá hacerlo abonando la diferencia.

También puede autorizarse 2 pares de lentes cuando se trate de una solicitud de lentes de cerca y de lejos o bifocales.

Los afiliados se presentan en la óptica con la orden médica y la autorización del CMD impresa o mostrándola desde su celular, la misma les habrá llegado por mail.

El importe de las provisiones lo abona el CMD a la óptica mediante transferencia bancaria, por lo que el prestador factura a nombre de la mutua mensualmente, con el detalle de todos los afiliados que han hecho uso y adjuntando a la factura las órdenes médicas. Luego de recibir el pago, les pediremos un RECIBO que también deberá ser remitido a esta sede comprobante original, en papel (si es que no lo tienen digitalizado).

CMD les dará difusión por sus redes sociales y página web, los ingresa como prestadores en el sitio web. Deriva a los afiliados.

El tiempo estimado de pago suele ser dentro de los 30 días de recibida la FACTURA. Les pediremos RECIBO, luego de enviar el comprobante de transferencia.

## ORTOPEDIAS:

El convenio se basa en la cobertura de un par de **plantillas comunes recetadas, cuello ortopédico, faja post quirúrgica o post parto** a un **valor fijo convenido**.

Los afiliados se presentan en la ortopedia con la orden médica y la autorización del CMD impresa o mostrándola desde su celular, la misma le habrá llegado por mail.

El importe de las provisiones lo abona el CMD a la ortopedia mediante transferencia bancaria, por lo que el prestador factura a nombre de la mutua mensualmente, con el detalle de todos los afiliados que han hecho uso y adjuntando a la factura las órdenes médicas.

CMD les dará difusión por sus redes sociales y página web, los ingresa como prestadores en el sitio web y deriva a los afiliados.

El tiempo estimado de pago suele ser dentro de los 30 días de recibida la FACTURA. Les pediremos RECIBO, luego de enviar el comprobante de transferencia.

## OTROS CONVENIOS:

Aquí se evalúa la propuesta que puedan ofrecernos desde otros rubros no incluidos en nuestros beneficios principales, pueden ser profesionales no médicos, como masajistas, pedicuras, cosmetólogas; también comercios como librerías, indumentaria, pañaleras (aumenta el beneficio que nosotros damos); turismo, gimnasios, recreación, etc.

Generalmente se suele dar un porcentaje de descuentos por la difusión en nuestras redes sociales y sitio web.

Asimismo, puede incluirse aquí un convenio que complemente a los anteriores, por ejemplo, un descuento adicional en otros productos de ópticas, ortopedias, odontología.

Para cualquier odontólogo, tenga o no convenio con nosotros por la prestación de prótesis odontológica, podría ser captado desde la prestación que damos por implantes y ortodoncia. Este beneficio, CMD lo cubre por reintegro al afiliado entonces aquí el odontólogo no tiene relación con nosotros, atiende y cobra como a cualquier paciente; pero si se le cuenta que desde CMD les damos a los afiliados reintegro por implantes u ortodoncia, podría ofrecer algo de su parte y así el afiliado podría elegirlo para complementar con su reintegro. Entonces este prestador, a través de un beneficio que pudiera ofrecer, como un descuento sobre la prestación o por ejemplo una limpieza sin costo o lo que quisiera, podría captar al afiliado para que se haga el implante o tratamiento de ortodoncia con él/ella. Y nosotros aumentamos el beneficio.